

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada saat ini, perkembangan perekonomian di Indonesia tumbuh sangat pesat. Semakin pesatnya perkembangan ekonomi sejalan dengan perkembangan dunia usaha, maka dalam suatu perusahaan harus mampu bersaing dalam memenuhi keinginan konsumennya terutama dalam bidang alat transportasi. Alat transportasi merupakan alat yang dibutuhkan oleh masyarakat guna untuk menunjang aktifitas bagi setiap orang dan seiring dengan perkembangan saat ini alat transportasi pun semakin banyak dan semakin bervariasi. Salah satu alat transportasi yang disukai masyarakat adalah mobil.

PT United Motors Centre adalah salah satu perusahaan distributor yang bergerak dalam bidang penjualan mobil suzuki, dimana salah satu kegiatan pokoknya adalah penjualan tunai dan kredit. Penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pada umumnya penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai dan kredit disebut sebagai kegiatan pokok perusahaan karena dapat membantu kelangsungan hidup perusahaan baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Sehingga semua itu sangat tergantung pada aktivitas sistem penjualan yang harus dilakukan secara baik dan benar (Kurniawan : 2014).

Krismiaji (2005:4) mengemukakan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu sistem informasi yang penting bagi suatu organisasi karena dapat menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Sistem informasi akuntansi merupakan jenis sistem yang relatif tertutup, karena sistem ini mengolah *input* menjadi *output*. *Input* dari sebuah sistem informasi akuntansi adalah transaksi atau kejadian ekonomi misalnya penjualan barang secara tunai, penjualan secara kredit, pembayaran biaya-biaya, dan sebagainya. Sedangkan *output* dari sistem informasi akuntansi adalah laporan penjualan.

Sistem informasi akuntansi yang tepat merupakan langkah awal yang penting dalam meningkatkan proses penjualan barang dagang dan berperan untuk mengambil suatu keputusan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik maka perusahaan dapat melakukan proses penjualan dengan lebih efektif dan efisien karena adanya pengendalian yang mampu mengendalikan proses-proses tersebut sehingga dapat menghasilkan tujuan yang sesuai dengan yang diinginkan perusahaan. Terdapat 3 fungsi utama yang dibentuk sistem informasi akuntansi pada perusahaan selain digunakan untuk pengambilan keputusan juga digunakan untuk mengumpulkan dan menyimpan data transaksi, memproses data menjadi informasi yang akurat, serta melakukan kontrol terhadap aset perusahaan. Apabila perusahaan tidak memiliki sistem informasi akuntansi yang bekerja dengan optimal, tentu hal ini akan menyebabkan sistem yang berjalan menjadi terhambat

sehingga mengakibatkan kegiatan bisnis perusahaan tidak berjalan lancar, informasi yang dihasilkan tidak akurat, dan tujuan dari kegiatan bisnis perusahaan pun sulit untuk dicapai.

Pada saat ini kebanyakan perusahaan menggunakan komputer untuk menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaannya. Dengan dukungan sistem informasi akuntansi yang baik dan pengendalian internal yang baik sebuah perusahaan tentu dapat memiliki banyak keunggulan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Suatu perusahaan dagang atau jasa senantiasa berusaha untuk melaksanakan kegiatan penjualannya sebaik mungkin guna untuk mencapai target yang diinginkan serta meningkatkan volume penjualan perusahaan. Proses transaksi penjualan berawal dari penerimaan pesanan dari konsumen dan berakhir pada saat penerimaan kas secara tunai atau penerimaan kas yang berasal dari penagihan piutang.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama bagi perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualannya dengan baik sehingga kegiatan penjualan akan terkendali dan perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Dalam upaya mempertahankan penjualan, maka perusahaan harus mendapatkan data yang akurat mengenai informasi penjualan agar dapat mengambil keputusan dan kebijakan yang tepat demi kelangsungan aktifitas perusahaan. Untuk itu perusahaan harus memakai sistem informasi akuntansi yang baik dan yang cocok dengan karakteristik perusahaan itu sendiri yang dapat mengolah data untuk memperoleh informasi yang akurat sehingga dapat bermanfaat bagi kelancaran

kegiatan penjualan perusahaan. Apabila sistem informasi akuntansi penjualan diterapkan dengan baik maka hal – hal yang tidak diinginkan perusahaan dapat dihindari (Istianah : 2016).

Sehingga berdasarkan uraian diatas maka penulis ingin mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang sangat bermanfaat sebagai sarana untuk menciptakan sistem pengawasan yang baik dalam suatu perusahaan, maka penulis tertarik mengambil judul **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Suzuki United Motors Centre (UMC) Surabaya”**

1.2 Tujuan Studi Lapang

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka yang menjadi tujuan dalam studi lapang ini adalah untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang dilaksanakan pada PT United Motors Centre (UMC) Surabaya apakah telah menggunakan sistem informasi akuntansi yang efektif yang dapat menunjang berjalannya kegiatan penjualan diperusahaan tersebut.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Manfaat dari hasil studi lapang ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk memberikan masukan dan bahan pertimbangan pengambilan keputusan dan juga penulis dapat mengetahui secara jelas keadaan PT United Motors Centre (UMC) dalam menangani penjualan.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Agar pembahasan yang dibahas tidak terlalu meluas dan lebih terarah, maka penulis hanya membahas tentang sistem informasi akuntansi penjualan pada PT United Motors Centre (UMC) Surabaya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung pada PT United Motors Centre (UMC) Surabaya terhadap obyek yang diteliti secara sistematis dan teliti, sehingga dapat memperkuat data yang dibutuhkan penulis.

2. Dokumentasi

Adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengumpulan data pada PT United Motors Centre (UMC) Surabaya yang berupa dokumen – dokumen yang ada di perusahaan seperti laporan dan surat penawaran, faktur penjualan, surat jalan serta dokumen dokumen lain yang mendukung dalam proses penjualan.

3. Wawancara

Adalah pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung dengan pihak perusahaan yang berwenang memberikan informasi mengenai proses penjualan yang dilakukan perusahaan PT United Motors Centre (UMC) Surabaya.